

Visítalo en:

<http://www.labolsa.com/noticias/20070925110516001/economia-empresas-jazztel-dispuesto-a-adquirir-companias-que-creen-valor-y-que-estén-a-precios-razonables>

Jazztel, dispuesto a adquirir compañías que creen valor y que estén a precios "razonables".

25 de Septiembre de 2007, 11:05|

La operadora espera estrenarse como OMV antes de 2008 y alcanzar el próximo año Ebitda positivo MADRID, 25 (EUROPA PRESS)

La operadora de telecomunicaciones Jazztel estudiará las oportunidades que se presenten en el mercado y que le ayuden a aportar valor a sus accionistas, por las que presentará ofertas que estime "razonables", aseguró hoy en declaraciones a Europa Press el consejero delegado de la compañía, José Miguel García. "Siempre estamos interesados en cualquier oportunidad que salga en el mercado y la vamos a valorar. Dentro de nuestras posibilidades, vamos a tratar de presentar ofertas que sean razonables", afirmó García. El directivo señaló que no existen muchas compañías que puedan realizar las sinergias --ya sea operativas o de costes-- que Jazztel, por su despliegue de red y su base de clientes. "Jazztel es un proyecto que cuanto más crecimiento tenga, más valor podrá aportar a sus accionistas".

La operadora que preside Leopoldo Fernández Pujals participó este año en el proceso de compra de Ya.com, filial del grupo Deutsche Telekom, que finalmente adquirió Orange, división del grupo France Telecom, por 320 millones de euros.

En cuanto a las previsiones para el año que viene, la compañía mantiene su compromiso de alcanzar un resultado bruto de explotación (Ebitda) positivo, hito que espera apoyar en el crecimiento, tanto del número de clientes como de la confianza de los mismos.

Jazztel cerró el segundo trimestre del ejercicio con un Ebitda de 400.000 euros, frente a las pérdidas de 38,3 millones de euros registradas entre abril y junio de 2006, en tanto que las pérdidas netas ascendieron a 25,7 millones de euros, un 56% menos que en el mismo periodo del año anterior.

A su juicio, el desarrollo de la parte operativa llevado a cabo por la operadora durante los últimos 12 meses ha dado lugar a unos ratios financieros "que permiten asegurar un proyecto a largo plazo".

OPERADOR MÓVIL ANTES DE 2008.

En el caso de las inversiones previstas para el próximo año, José Miguel García apuntó a las relacionadas con el lanzamiento de su Operador Móvil Virtual, servicio que tiene previsto estrenar antes de que termine el año. "Hay que invertir, y estamos invirtiendo en ello", dijo.

El directivo indicó que la compañía lleva más de un año negociando con los distintos operadores, aunque todavía no se ha cerrado ningún acuerdo.

García explicó a Europa Press que Jazztel es uno de los pocos operadores que dispone de infraestructura propia, con 530 centrales de tecnología ADSL2+ conectadas a Telefónica --y tres más que se abrirán próximamente--, y con capacidad para dar servicio hasta a 1,5 millones de clientes de ADSL.

El responsable de la compañía indicó que Jazztel apostó desde el principio por el cliente totalmente desagregado con factura única, modelo que el mercado ha ido asimilando en los últimos años, en tanto que decrece el de reventa del servicio regulado que provee Telefónica. "Nosotros consideramos que era el modelo que había que adoptar con infraestructura propia y, de hecho, nos está dando la razón", afirmó.

A cierre de junio, Jazztel contaba con una cartera de 242.800 clientes de ADSL, de los que tan sólo un 3% estaba en proceso de activar el servicio. Del total, unos 179.500 eran clientes totalmente desagregados, frente a 17.200 del negocio de reventa.

En el reparto por áreas de negocio, el consejero delegado de la compañía explicó que la división residencial o 'masiva' (que incluye particulares y autónomos) representa un 54% de los ingresos totales del grupo, seguida de la mayorista (33%) y la de empresas (13%). García destacó que el residencial representa casi el 75% del margen bruto de la operadora.

APUESTA POR LA CONFIANZA DE SUS CLIENTES.

A principios de septiembre, Jazztel presentó su nueva estrategia basada en el lema "si no está satisfecho le devolvemos su dinero", en la que apuesta por la transparencia. Los clientes podrán probar los servicios de la compañía durante 75 días y, en caso de no considerarlos satisfactorios, obtener la devolución de la cuota abonada.

"Es una apuesta importante. Tenemos la confianza de que mucho del trabajo que hemos hecho en los últimos 15 meses va orientado a la atención al cliente, pero todavía nos queda mucho que hacer", afirmó García, para quien su compañía ofrece los mejores precios del mercado en ADSL de 20 megas, de 3 megas, en televisión ADSL,... "En Jazztel son los más baratos. Podemos darlo (el precio) porque tenemos nuestra propia infraestructura", aseguró.

Como parte de su compromiso con el cliente, García recordó que la compañía ha reducido el tiempo de provisión de una oferta totalmente desagregada --proceso que incluye aspectos relacionados con los sistemas, las altas, las bajas, la atención al cliente o las redes-- hasta los 22 días.

Asimismo, señaló que con el objetivo de ofrecer una correcta atención a sus clientes, Jazztel ha creado una plataforma propia, que se ha instalado en Argentina y en la que trabajan más de 1.000 empleados formados por la propia operadora.